

往约到家平台开发（人才招募）

产品名称	往约到家平台开发（人才招募）
公司名称	正诺（广州）信息科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广州市天河区黄村荔苑路9号自编17号2层2671房
联系电话	18026207347 18026207347

产品详情

往约到家上门按摩系统开发，往约到家上门按摩平台开发，往约到家上门按摩App开发，需要了解往约到家上门按摩详情费用工期模式制度功能等可咨询。从事各类软件开发，的团队为您量身定制解决方案，价格合理，用心服务。

往约到家上门按摩项目商业模式介绍

东郊到家、往约到家、泰到位、到位、不止按摩、夜约按摩、闲选按摩、按按上门按摩、嬉遇、慕SPA、33上门按摩、技秀、夜慕、摩摩到家、快点上门、按个摩、西娇到家、康派到家、康有利到家、富足到家、夜享到家、晚约到家、遇派上门、凹凹SPA推拿、家加按摩、淘按摩、换了到家、约上、美缘按摩、你点到家。

往约到家主要是从事上门养生，古典推拿及SPA的互联网O2O养生平台。

行业前景

上门服务行业涉及领域也是非常多的，比如说美容、家政、保姆、月嫂、搬家、洗衣等都是可以实现的，资本在一开始的时候争相入局也是有原因的，因为大家对上门服务的定义就是比较高端的。

- 1、威胁人类健康的主要杀手之一，随着经济条件越来越好，人们更加注重养生保健。
- 2、线上消费是未来趋势。
- 3、市场空白，发展巨大。

浪漫和悲观并不冲突，我时常消极但又依旧觉得生活很美好，哪怕只是一束光照进了房间，也要认真对待它的到来。

一、上门预约的操作

1、技师管理。

技师满意度进行统一跟踪评估，进行分级管理，分级评估；

2、订单管理。

按订单状态分类筛选，安装进度一目了然；

3、智能派单。

根据客户位置、技术人员效率、技能和时间智能分配技术人员，提高效率。

二、上门预约流程

1、消费者填写预约信息：联系方式,姓名,省市区地址,上-门详细地址,还有选择具体时间,即可预约成功,系统在后台即可看到预约信息,可线下电话联系,也可直接上门。

三、上门按摩预约系统的优势

1、高效

每一次电话预约都要报上身份，有时对方系统上还找不到，或听不清，终导致更多的失误。

次预约后，一键预约系统只需保存用户信息，以后只需一键预约即可完成。

2、无需同步无需等待

电话预约必须同步。必须保证预约者和被预约者同时在电话上，保证周围的环境是否适合通话。接线员忙的时候，不能预约。

现场按摩预约系统可以在您的会议、路上、餐桌上等任何时间、任何地点完成预约。

3、一扫就收藏

对那些散客来说，大多数人都记不住预约号，也不注意保存，查不到。再一次预约很难。

使用者只需扫二维码一键关注，以后都保存在通讯录中，很方便就可以找到。

4、便于管理

店内难以统计和管理用户，尤其是散客，因为电话预约后很难留住粉丝，以后有什么活动不能直接接触用户。

现在是粉丝的经济，有粉丝就有竞争力。只有通过互联网和预约系统，才能更好的联系用户。

5、排队

电话预约不能实时获得现场排队，用户不能一边做自己的事情，一边等呼叫。

当用户通过一键预约系统成功预约后，系统会自动提醒用户远离服务时间，当前服务人员，非常智能地提醒用户合理安排出行。

6、签到

电话预约不能很方便地实现签到，不能确认报来的手机号码就是预约用户，用打电话的方式确认，太麻烦也很难确认。

使用者到店后，一键扫二维码即可完成签到过去，或向店内出示二维码或预约码，便于签到。

利润分析

若每日订单10单，月订单300单，订单金额均价300每单则月收益9万一月，管理费为6%技师提成50%则月毛利3.96万元

若每日订单20单，月订单600单，订单金额均价300每单则月收益18万一月，管理费为6%技师提成50%则月毛利9万元

若每日订单30单，月订单900单，订单金额均价300每单则月收益27万一月，管理费为6%技师提成50%则月毛利13.3万元

以此类推~

他是很有机会去打赢别人的。所以说目前呢，如果你也是面临着资金雄厚，对方的一个市场挤压，那可以换一种商业模式，说不定这就是你的一个出路。

做这个上门按摩项目呢，有没有必要自己去招募技术人员自己去开发这种软件系统，很多朋友加上来我，他就会问，我目前呢，比较看好这个项目，前期的投资投资可能是30个W，后期呢，可能不断增加投资，那使用你们的这种软件对吧？万一以后你的软件不好用，或者是你干脆就不做了，对我们后期有影响，那我是不是要自己招人去开发才更稳妥在这里呢，我要就是友情提示一下，就是很多做项目的，特别是，开始重新那个线下转线上的时候，90%啊，

都是去找外包团队去做的，为什么呢？个外包团队的效率高第二个来讲的话，他们这种团队的协作能力相对相对比较好，自己招募团队也不是不行，直播来讲的话，他不太适合小公司，特别是前期刚起步的公司，因为个资金成本很大，第二个团队磨合期很长，就是你招募的团队，等你磨合好了之后，对吧，你这个可能也就商机已经都过了。所以说前期还是要依靠外部的团队，很多同学问对吧，那这个我投资这么大，如果到时候跟他产生了一些矛盾，

对吧？比如说他服务不好，这个怎么办？其实这个银行很好解决的，就是可以给这种开发公司的一些干股我说他干股前提是你已经在支付